



## Gwarancja dobra dla wszystkich

Posiadanie w swej ofercie programów przedłużonej gwarancji wzbogaca ofertę, a co za tym idzie może się przełożyć na wzrost sprzedaży. Na gwarancjach można tworzyć kampanie promocyjne dla poszczególnych marek samochodów, bądź też wybranych modeli danej marki. Na zakupie samochodu z przedłużoną gwarancją zyskuje także jego nabywca. Niezwykle ważną kwestią pozostaje koszt takiego programu. Określenie ceny jest o tyle skomplikowane, że jest ona ukryta w warunkach ubezpieczeń i w ocenie ryzyka. Warunki ubezpieczeń kosztów naprawy posiadają szereg zmiennych, pozwalających dopasować ubezpieczenie do potrzeb sprzedawcy lub kupującego samochód. Do takich zmiennych należą: zakres ochrony, okres ochrony, wysokość sumy ubezpieczenia oraz limity wysokości odszkodowania, jakie może być wypłacone za jedną szkodę.

Miesięcznik Ubezpieczeniowy nr 11 (listopad 2005), Przedłużone gwarancje, str. 32-34,  
WAGAS, Zyskuje sprzedawca i nabywca